

TUGAS AKHIR

Penentuan Kebijakan Penjualan Menggunakan Metode Variable Costing Studi Kasus Pada PT. X

Tugas Akhir
Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Kelulusan
Sebagai Sarjana Teknik Industri

Disusun Oleh :

NAMA : Najudin
N I M : 95220012



JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2001

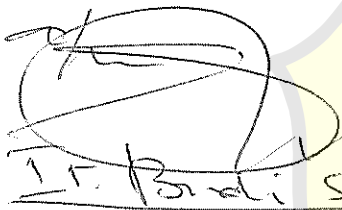
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**PENENTUAN KEBIJAKSANAAN PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE VARIABLE COSTING STUDI
KASUS PADA PT. X**

DISUSUN OLEH :
NAMA : NAJUDIN
NIM : 95220012

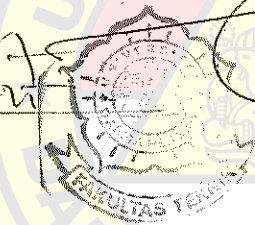
Mengetahui

Menyetujui



Ir. Herman Noer, M.E.

Kajur. Teknik Industri



Ir. Budi Sumartono, MT

Pembimbing



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2001**

PT. KOMPONINDO BETON JAYA
Jl. Desa Sukaresmi, Lemah Abang, Cikarang Jawa Barat
Telp. (6221) 8970610, Fax (6221) 8970611

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan :

Nama : Najudin
NIM : 95220012
Nama Perguruan : UNIVERSITAS DARMA PERSADA
Fakultas : Teknik Industri
Alamat : Kp. Baru Jl. Kapin No. 1
RT. 011/08 Pondok Kelapa
Jakarta Timur
Pokok Pembahasan Ilmiah : Penentuan Kebijakan Penjualan
Menggunakan Metode Variable Costing

Telah melaksanakan penelitian atau riset di PT. Komponindo Beton Jaya

Sejak tanggal : 2 Juli 2001

Sampai tanggal : 25 Juli 2001

Demikian agar yang berkepentingan harap maklum.

Jakarta, Agustus 2001

Departement Personalia



Maryanto, SE

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Najudin
NIM : 95220012
NIRM : 953123700350012
Fakultas : Teknik
Jurusan : Teknik Industri

Menyatakan bahwa Tugas Akhir atau Skripsi ini saya susun sendiri berdasarkan hasil peninjauan, penelitian lapangan, wawancara serta memadukannya dengan buku-buku literatur atau bahan-bahan referensi lain yang terkait dan relevan di dalam penyelesaian Tugas Akhir atau Skripsi ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jakarta, Agustus 2001




Najudin

ABSTRAK

PT.X merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri Beton. Produk yang di hasilakan adalah Pc. Spun pile dan Pc. Beam. Kebijakan penjualan sangat menentukan perusahaan dalam mengambil langkah-langkah atau strategi yang di perlukan untuk memasarkan produk kepada konsumen, juga sangat mempengaruhi perusahaan dalam memperoleh laba atau keuntungan dan mengupayakan pertumbuhan yang berkesinambungan. Analisa penjualan yang layak nya di terima untuk di jadikan penentuan harga jual suatu produk, di pengaruhi oleh berbagai faktor baik intern maupun ekstern.

Metode Variable Costing ini akan lebih banyak di tujukan pada perencanaan laba jangka pendek perusahaan dapat di laksanakan dengan mudah jika di dasarkan pada laporan rugi laba yang di proyeksikan/di susun dan bagaimana harga di bentuk di lihat dari volume penjualan, jumlah unit produksi terjual serta faktor yang mempengaruhi . Faktor ini antara lain: dari faktor intern yaitu biaya yang membentuk harga pokok penjualan variable. Perhitungan Break even point terhadap kelayakan harga jual yang di peroleh berdasarka faktor intern tersebut akan menyajikan data harga pokok penjualan.

Hasil perhitungan yang di gunakan terhadap volume penjualan yang di lakukan pada PT.X ternyata vlume penjualan untuk beton Pc. Spun Pile pada tahun 2001-2002 mengalami penurunan sebesar 0,29 % Sedangkan untuk beton Pc. Beam mengalami kenaikan sebesar 405 %. Adanya data ini dapat mengambil penentuan kebijakan penjualan dalam upaya meningkatkan volume penjualan dan dari hasil pengujian hipotesis akan di tarik kesimpulan bahwa dengan menggunakan metode variable costing maka akan dapat di buai suatu kebijakan perusahaan dalam memperoleh laba atau keuntungan.

Dari hasil yang terlihat di ketahui bahwa volume penjualan dengan pengujian hipotesis perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian sehingga PT.X dapat menerapkan metode variable costing guna meningkatkan kebijakan penjualan yang akan datang.

KATA PENGANTAR

Dengan Mengucapkan puji syukur kepada ALLAH SWT atas rahmat yang telah diberikannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik, yang merupakan salah satu syarat dalam menempuh Sidang Sarjana Teknik Industri di Fakultas Teknik Universitas Darma Persada.

Adapun penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak menerima bantuan serta dorongan dari berbagai pihak, baik yang bersifat moril maupun materiil. Untuk itu maka pada kesempatan ini, dengan ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Eri Suherman, MT selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Darma Persada.
2. Bapak Ir. Herman Noer, ME selaku ketua jurusan teknik industri dan selaku koordinator tugas akhir Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Darma Persada.
3. Bapak Ir. Budi Sumartono, MT selaku pembimbing penulis yang telah memberikan dorongan, bimbingan, petunjuk, nasehat dan saran.
4. Bapak Ir. Atik Kurnianto, ME yang telah membantu dalam memberikan masukan, petunjuk dan saran.
5. Ibu Ir. Fitri Dwi Rani yang telah memberikan motivasi dan dukungannya.
6. Pimpinan dan Staf karyawan PT..X yang telah membantu penulis mengadakan riset dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi ini.

7. Kedua orang tua, adik penulis atas segala kasih sayang dan dukungan serta do'a yang di yang telah di berikan dan kepada merekalah pula tugas akhir ini penulis persembahkan.
8. Budi, Ceper, Onath, Predick, jawa, Beny, Bana, Jack, Apud, Oke, Santo dan lain-lain yang telah memberikan semangat, motivasi serta dukungannya kepada penulis.
9. Angkatan 95 Teknik Industri yang merupakan The Best Team.
10. Anggota HIMMATMAS khususnya angkatan 98 yang telah memberikan bantuannya secara langsung maupun tidak langsung.

Atas segala budi baik yang penulis terima baik materil maupun non materil. Kiranya Tuhan Yang Maha Esa membalas dengan segala Rahmat yang melimpah sebagai manusia yang jauh dari kesempurnaan, penulis menyadari masih banyak kekurangan-kekurangan yang ada di dalam skripsi ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Akhir kata, penulis mengharapkan skripsi ini dapat memberikan pemikiran bagi masyarakat maupun kalangan akademis khususnya.

Jakarta, Agustus 2001

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Lembar Pengesahan	ii
Lembar Pernyataan	iii
Abstrak	iv
Daftar Isi	v
Daftar Gambar	vi
Daftar Tabel	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Pembatasan Masalah	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Metode Variable Costing	7
2.2 Pengertian Impas	10
2.1.1 Biaya Tetap	15
2.2.2 Biaya Variable	19
2.3 Peramalan	21
2.3.1 Pengertian Peramalan	21
2.3.2 Metode Peramalan	24

2.3.3 Teknik Peramalan Metode Deret Waktu	27
2.3.4 Kesalahan Peramalan	38
2.4 Kebijakan Penjualan	39
2.4.1 Alat Tukar Kebijakan Penjualan	45
2.5 Koefisiensi Korelasi Peringkat Spearman	48

BAB III KERANGKA PEMECAHAN MASALAH

3.1. Identifikasi Masalah	51
3.2. Studi Lapangan	52
3.3. Studi Pustaka	52
3.4. Pengumpulan Data	52
3.4.1 Data Permintaan	52
3.4.2 Harga Jual Produk	53
3.4.3 Biaya Tetap dan Biaya Variable	53
3.4.4 Kebijakan Penjualan	53
3.5. Data Permintaan di Bidang Peramalan	53
3.6. MSD Terkecil	53
3.7. Kebutuhan Peramalan Penjualan 4 Periode Kedepan...	54
3.8. Bandingkan Permintaan dan Kebijakan Penjualan Dengan Korelasi Spearman	54
3.9. Test Statistik	54
3.10. Pengujian Korelasi Spearman	54
3.11. Analisa	55
3.12. Kesimpulan	55

BAB IV PENGUMPULAN DAN PELAKSANAAN DATA

4.1. Data Umum	
4.1.1 Sejarah Perusahaan	56
4.1.2 Struktur Organisasi	57
4.1.3 Job Description	57
4.1.4 Proses Produksi	62
4.1.4.2 Proses Produksi Secara Umum	62
4.1.4.3 Flowchart Produksi Pc.Spun pile ...	63
4.1.5 Mesin-mesin yang digunakan	63
4.2. Pengumpulan Data	65
4.2.1 Permintaan Produk	65
4.2.2 Data Biaya Tetap dan Biaya Variable	66
4.2.3 Harga Jual Produk	66
4.2.4 Data Kebijakan Penjualan yang Lalu	67
4.3. Pengolahan Data	72
4.3.1 Ramalan Penjualan	72
4.3.2 Pendapatan Penjualan	73
4.3.3 Biaya Tetap dan Biaya Variable	74
4.3.4 Perhitungan Rugi Laba Perusahaan	76
4.3.5 Perhitungan Break Even Point	81
4.3.6 Margin of Safety	90
4.3.7 Kebijakan Penjualan	92
4.3.8 Analisa Korelasi Spearman	95

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1	Analisa.....	98
5.1.1	Analisa Terhadap Perencanaan Produksi	98
5.1.2	Analisa Break even point	99
5.1.3	Analisa Margin of Safety	100
5.1.4	Pengujian Koefisiensi Rangkings Spearman ..	103
5.1.5	Analisa Kebijakan Penjualan	106
5.2	Pembahasan	107
5.2.1	Fungsi Management	107
5.2.2	Pembahasan Break even point	109
5.2.3	Pembahasan Margin of Safety	109
5.2.4	Pembahasan Pengujian Koefisiensi Rangkings Spearman	110

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1	Kesimpulan	111
6.2	Saran	112

Daftar Pustaka

Lampiran

DAFTAR GAMBAR

Gambar	2.1	Grafik break even point	15
Gambar	2.2	Grafik biaya tetap	16
Gambar	2.3	Grafik total biaya tetap perbulan	17
Gambar	2.4	Grafik total biaya tetap per unit	18
Gambar	2.5	Grafik total biaya variable	20
Gambar	2.6	Grafik biaya variable	21
Gambar	2.7	Pola data horisontal	27
Gambar	2.8	Pola data musiman	28
Gambar	2.9	Pola data siklis	28
Gambar	2.10	Pola data trend	29
Gambar	2.11	Keputusan	50
Gambar	3.1	Flowchart pemecahan masalah	55
Gambar	4.1	Grafik Break even point	82
Gambar	4.2	Grafik Break even point	83
Gambar	4.3	Grafik Break even point	84
Gambar	4.4	Grafik Break even point	85
Gambar	4.5	Grafik Break even point	86
Gambar	4.6	Grafik Break even point	87
Gambar	4.7	Grafik Break even point	88
Gambar	4.8	Grafik Break even point	89
Gambar	5.1	Grafik Keputusan	104
Gambar	5.2	Grafik Keputusan	105

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.2.1 Data Permintaan Beton Prategang	65
Tabel 4.2.2 Pendapatan Penjualan Tahun 1999	65
Tabel 4.2.3 Pendapatan Penjualan Tahun 2000	66
Tabel 4.2.4 Biaya Tetap dan Biaya Variable Tahun 1999	66
Tabel 4.2.5 Biaya Tetap dan Biaya Variable Tahun 2000	68
Tabel 4.2.6 Rugi Laba Perusahaan 1999	70
Tabel 4.2.7 Rugi Laba Perusahaan 2000	71
Tabel 4.2.8 Ramalan Penjualan	73
Tabel 4.2.9 Pendapatan Penjualan 2001	73
Tabel 4.2.10 Pendapatan Penjualan 2002	73
Tabel 4.2.11 Biaya Tetap dan Biaya Variable 2001	74
Tabel 4.2.12 Biaya Tetap dan Biaya Variable 2002	75
Tabel 4.2.13 Rugi Laba Perusahaan 2001	76
Tabel 4.2.14 Rugi Laba Perusahaan 2002	77

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan peradaban manusia menimbulkan adanya perkembangan perekonomian di Indonesia, maka semakin banyak pula perusahaan yang didirikan dan semakin ketat pula persaingan antar perusahaan-perusahaan tersebut. Untuk menghadapi persaingan dalam bidang perdagangan yang dirasakan semakin hari semakin berat, maka diperlukan kemampuan dari manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan dan merumuskan kebijaksanaan serta pengambilan keputusan dalam menjalankan perusahaannya.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, dalam manajemen perusahaan terdapat fungsi-fungsi manajemen seperti :

1. Fungsi perencanaan (Planning)
2. Fungsi pengorganisasian (Organizing)
3. Fungsi pelaksanaan (Actuating)
4. Fungsi pengawasan (Controlling)

Salah satu fungsi manajemen adalah planning atau perencanaan. Sehingga adanya perencanaan yang baik akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dalam

perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Secara umum, tolak ukur keberhasilan perusahaan adalah tergantung dari kemampuan perusahaan tersebut untuk memperoleh laba, dan laba ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu : harga jual produk, biaya pemasaran produk dan volume penjualan. Faktor-faktor tersebut mempunyai hubungan yang sangat erat dan saling berkaitan satu sama lainnya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai laba yang dikehendaki dan harga jual serta pemasaran produk mempengaruhi volume penjualan. Sehingga manajemen perusahaan PT. X dapat menggunakan Metode Variable Costing sebagai alat untuk mengadakan perencanaan kegiatan perusahaan, paling tidak akan dapat mengetahui perkiraan pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan pada tingkat kegiatan yang akan dilaksanakan dalam perusahaan tersebut. Agar manajemen perusahaan tersebut mengetahui perkiraan keuntungan atau kerugian yang akan terjadi untuk suatu tingkat kegiatan tertentu didalam perusahaan bersangkutan.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menghitung atau menganalisa kebijaksanaan penjualan, salah satunya adalah dengan metode variable costing. Alasan memilih metode variabel costing karena metode ini merupakan teknik analisa yang dapat digunakan oleh manajemen untuk membantu mereka dalam merumuskan kebijaksanaan penjualan yang baik. Oleh karenanya analisa ini sangat berguna bagi perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai jumlah penjualan yang harus dicapai bagi perusahaan. Informasi

tersebut dapat dimanfaatkan oleh manajemen sebagai dasar dalam merumuskan kebijaksanaan penjualan dalam menghasilkan laba perusahaan. Sehingga laba yang dicapai oleh perusahaan menjadi optimal.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka diperlukan suatu perencanaan mengenai kebijaksanaan penjualan yang diperlukan untuk masing-masing jenis Pc Spun pile dan Pc Beam.

Untuk hal tersebut yang menjadi permasalahan yang akan dihadapi dalam penyusunan tugas akhir ini adalah :

- Mempelajari cara-cara perusahaan dalam mengelola kebijaksanaan penjualan yang baik.
- Menentukan kebijaksanaan penjualan jenis Pc Spun Pile dan Pc Beam dengan menggunakan metode variabel costing.
- Membuat suatu rencana penerapan metode variabel costing secara berkelanjutan.

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk lebih memfokuskan pada permasalahan yang akan dibahas sehingga tidak akan terjadi penyimpangan dari tugas yang telah ditetapkan, maka diperlukan batasan-batasan yang jelas .

- Produk yang akan dibahas adalah produk beton pratenggang

- Kebijakan penjualan yang dibahas adalah penjualan Pc Spun Pile dan penjualan Pc Beam.
- Pengamatan data permintaan selama 4 periode.
- Pembahasan mencakup harga jual produk dan metode variabel costing pada penentuan jumlah penjualan untuk menghasilkan laba yang optimal bagi perusahaan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penulis mengadakan penelitian ini adalah :

- Sebagai bahan perbandingan, ratio analisis terhadap perkembangan suatu perusahaan dalam upaya menaikkan produksi serta peningkatan profit volume pada tingkat efisiensi usaha.
- Untuk mengetahui bagaimana metode variable costing dapat digunakan dalam laba perusahaan.
- Untuk memperdalam pengetahuan penulis dalam hal cara penerapan variable costing dalam suatu perusahaan.
- Untuk mengetahui sampai sejauh mana peranan metode variable costing terhadap penjualan produk.

Manfaat yang diharapkan :

Umum :

Menambah wawasan khususnya dalam membuat kebijakan penjualan dalam hubungannya dengan penggunaan Metode Variable Costing.

Perusahaan :

Memberikan masukan salah satu metode yang dapat dilaksanakan dalam membuat kebijaksanaan penjualan dengan menggunakan Metode Variable Costing.

1.5 Metodologi Penelitian

Untuk menunjang penulisan akhir diperlukan penelitian dengan cara sebagai berikut :

a. Penelitian Lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan cara langsung ke lapangan atau perusahaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan data primer. Data primer itu sendiri merupakan suatu data yang didapat dari perusahaan dan dilakukan melalui wawancara dengan pimpinan dan karyawan serta meninjau langsung ke tempat kegiatan.

b. Penelitian Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan membaca buku pustaka yang relevan dengan topik penelitian baik di perpustakaan maupun di PT. X itu sendiri sebagai data sekunder.

1.6 Sistematika Penulisan

Agar pembahasan yang dibaca dapat lebih mudah untuk dipahami, maka pembahasan masalah dalam laporan ini akan di bagi menjadi beberapa bab, yaitu :

BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini akan dibahas mengenai latar belakang diadakannya penelitian, tujuan, manfaat, masalah yang ditemukan dirumuskan dan

dibatasi pada pembatasan masalah, metodologi penelitian yang digunakan serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Teori-teori yang mendukung penelitian seperti tentang variable costing, pengertian impas, peramalan dan pengujiannya, kebijaksanaan penjualan dan koefisien kolerasi peringkat spearman.

BAB III Usulan Pemecahan Masalah

Dalam bab ini dibahas mengenai formulasi dan urutan-urutan pemecahan masalah yaitu tentang perumusan masalah sampai koefisiensi kolerasi peringkat spearman.

BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Setelah data-data yang relevan dikumpulkan, kemudian diolah menurut metode pemecahan masalah yang ada kemudian di analisa.

BAB V Analisa Data

Setelah data diolah kemudian dianalisa secara tahapan pemecahan masalah.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisikan tentang uraian kesimpulan dan saran terhadap hasil pembahasan.